

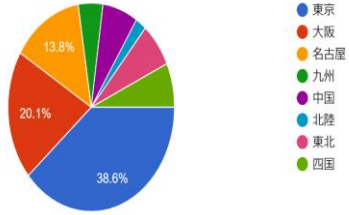
# 全地区経営実態アンケート調査集計表

(調査対象期間 令和6年10月～12月)

全国ステンレス流通協会連合会

# 経営実態アンケート調査結果 【R6.10-12】

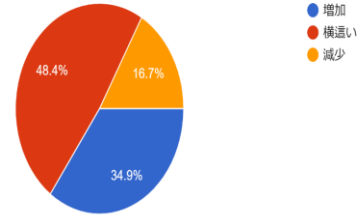
問1. 貴社（貴事業所）の所属する流通協会は  
189件の回答



	対前回
東京	73 (△10)
大阪	38 (▼18)
名古屋	26 (△3)
九州	9 (▼2)
中国	13 (▼4)
北陸	4 (±0)
東北	13 (▼1)
四国	13 (△1)
計	189 (▼9)

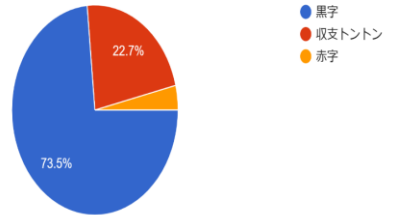
前回比95.5%の回収率

問2. 10～12月の売上高についてお聞きします。①7～9月と比べて(前期比)  
186件の回答

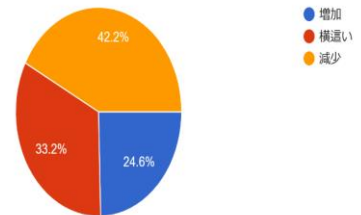


前回調査時（4-6 VS 7-9）  
増加 22.7%  
横這い 51.5%  
減少 25.8%  
・前回調査より、若干弱含み  
・増加が減り、減少が増えた  
・季節調整を行うとさらに弱いことになる

問3. 次に収益、採算についてお聞きします。①10～12月は  
185件の回答

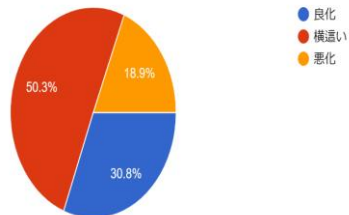


②前年同期比では  
187件の回答

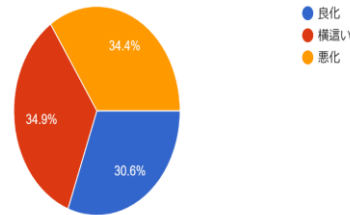


今回より調査項目として追加  
・前年同期比では減少  
・増加は1/4であり、マクロ的には弱気の空気である

②7～9月と比べて(前期比)  
185件の回答

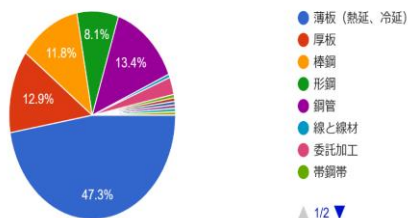


③前年同期比では  
186件の回答

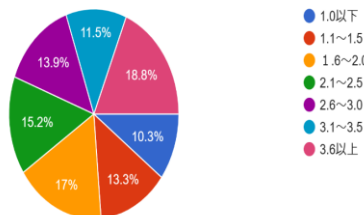


・四半期ベースの黒字比率は前回並み  
・前期比での傾向も前回と大きくは変わらない  
良化 24.7%  
横這い 50.0% 良化が少し多いか？  
悪化 25.3%  
・前年同期比は新規項目のため比較対象なし  
前期比との差においては悪化との回答が多い。それぞれ1/3ずつということで今後どちらに向かうのか興味深い

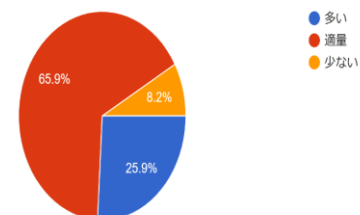
問4-①貴社の主要取扱商品は  
186件の回答



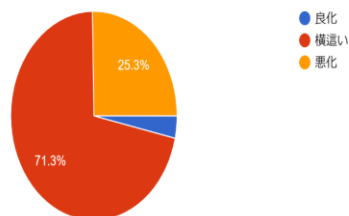
②上記の在庫量についてお聞きします。(販売売上...分ですか ※在庫のない方は問6に進んでください)  
165件の回答



イ) 12月末の在庫量は貴社の基準に対して  
170件の回答

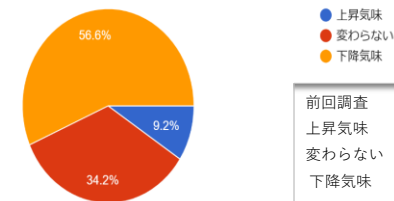


問5. これから3ヶ月先(3月末)の見通しは①ステンレス業界の景気は(現在と比べて)  
174件の回答



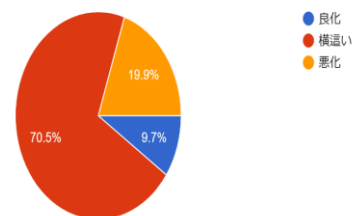
・前回調査時の見通しは、良化10.0%、横ばい71.6%、悪化18.4%であり、今回の方が悪化するという意見が少し増えている。  
・景況感としての変化という程ではないが、見通しについて楽観的な意見は少なくなっている。  
・業績見通しは良化16.7%、横ばい71.9%、悪化11.5%であったのでこれも悪化するとの見方が増えている。厳しい見方の方向に向かっている。

問6. ステンレスの取扱商品別販売価格についてお聞きします。10~12月は、7~9月に比べて①薄板  
152件の回答

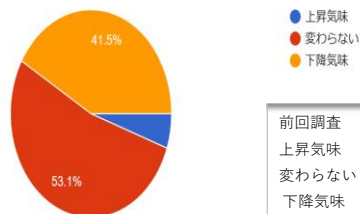


前回調査  
 上昇気味 35.2%  
 変わらない 35.2%  
 下降気味 29.6%

②貴社(貴事業所)の業績(売上高、収益)は(現在と比べて)  
176件の回答

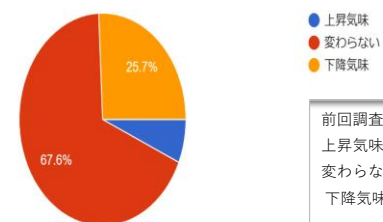


②厚板  
130件の回答



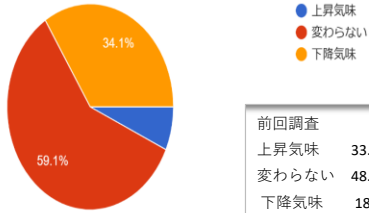
前回調査  
 上昇気味 34.5%  
 変わらない 43.1%  
 下降気味 22.9%

③棒鋼  
136件の回答



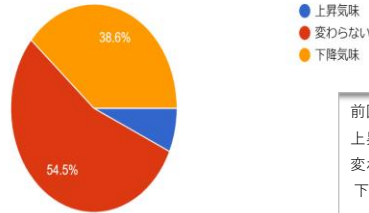
前回調査  
 上昇気味 19.2%  
 変わらない 60.3%  
 下降気味 20.5%

④ 形鋼  
132 件の回答



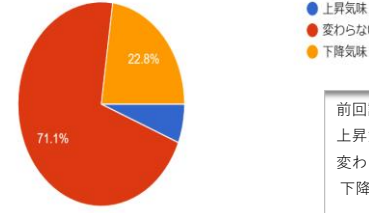
前回調査	
上昇気味	33.3%
変わらない	48.7%
下降気味	18.0%

⑤ パイプ  
132 件の回答



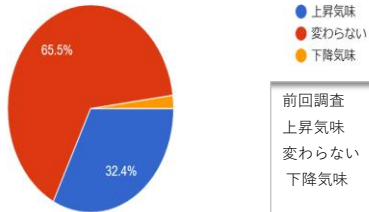
前回調査	
上昇気味	31.8%
変わらない	47.4%
下降気味	20.8%

⑥ 線と線材  
114 件の回答



前回調査	
上昇気味	24.8%
変わらない	62.4%
下降気味	12.8%

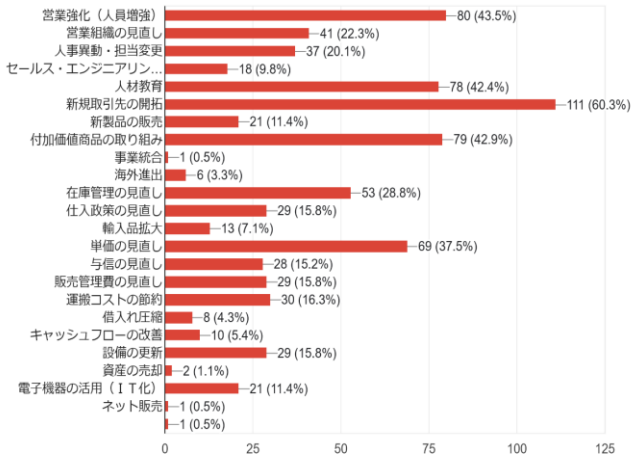
⑦ 工賃  
145 件の回答



前回調査	
上昇気味	30.1%
変わらない	65.7%
下降気味	4.2%

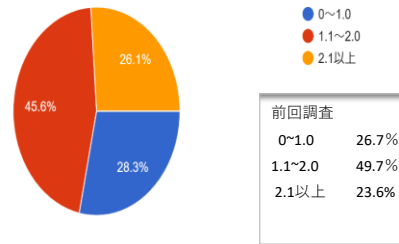
・各品種共に前回調査で上昇気味との回答が今回大きく減少  
 ・その減少分が下降気味に変化しており、価格の下落傾向が顕著  
 ・業績見通しにもそれが反映されている  
 ・工賃については若干上昇気味が増えており、値上げを勝ち取り  
 あるいは受付たということが見られる  
 ・変わらないと回答もここから推測すると今後は下落という見方か？  
 ・かなり大きな変化と思われる

問7. 収益向上に対して、実行していること、または実行予定の項目を選んで下さい。(複数可)  
184件の回答

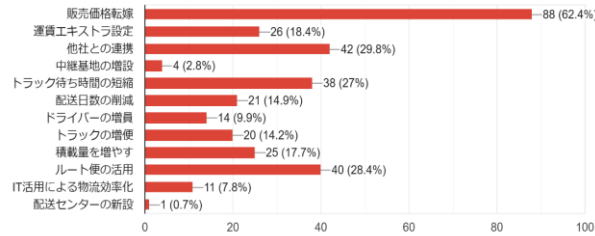


- 業績に対する悪化懸念が強まる中で各社の収益改善に対する取り組みの強化が望まれる (自社での取組内容と比較していただきたい)
- ・各品種別の価格動向を見ても、値上げを実施できる状況ではないのでまずは、拡販という姿が見られる。拡販のための人材確保、教育といった課題についての取り組みに注力されている。
- ・数量の拡大に加え、「付加価値商品」の取り組みという点も大きい。高単価な材料の扱いを増やすこと、サービスのエクストラ化といったことで“手取りを増やす”ことを目指すためにも人材教育の必要性がさらに望まれることになる。
- ・金利上昇が懸念される中、在庫管理についての問題意識も今後高くなっていくと思われる

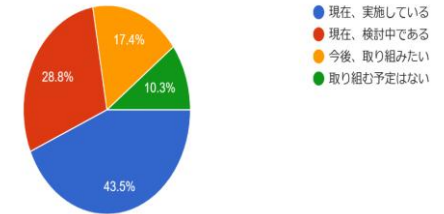
問8. 10～12月の輸送費(運賃)の売上高比率(%)をお聞きます。  
180件の回答



問9-②「実施している」「検討中」の具体的な内容をお教えてください。(複数可)  
141件の回答



問9. 「物流の2024年問題」についてお聞きます。①「物流問題」への対策(能力、収益両面)は  
184件の回答



- 物流問題については、品種によって費用が異なり売上高に対する比率も一律とはならない。よってこの調査で全品種横並びでの評価としては問9-②になる。
- ①販売価格転嫁については、エクストラ設定や売価への掛率のアップなどの様々な方法があるが、納入先に比較されて叩かれにくいような工夫が必要になってくる
- ②共同配送やルート便の活用といったコストダウン努力は収益改善に寄与させるべきで、拡販のためのサービス競争を避けることも肝要
- ③待ち時間の短縮については業界として訴えていく必要があるが、端末倉庫の作業員までその取り組みが徹底されるようにどう需要家と約束するのかといった点まで細かく取組む姿勢が必要